

٣ — القروض العينية من المواد الزراعية والتموينية.

٤ — خدمات الحراثة والآليات الزراعية.

٥ — خدمات نقل المحاصيل الزراعية.

وبغض النظر عن بعض الأخطاء الإدارية التي حصلت عام ١٩٦٦، إلا أن التجربة كانت طموحة ومقنعة، وكان يمكن أن تكون نموذجاً يحتذى به في باقي المناطق. وبحلول عام ١٩٦٧، توقفت تلك التسهيلات، وبرغم ذلك، فلقد عاودت نشاطاتها، بصورة محدودة جداً لا تتجاوز عمليات التسويق المحلي، ونحن بصدد إعداد خطة متكاملة لبلورة أعمالها وتمكينها من تحقيق الخدمات اللازمة للمنطقة.

#### مشكلة تسويق زيت الضفة الغربية:

تبلغ مساحة الأراضي المزروعة بالزيتون سبعمائة ألف دونم<sup>(٤)</sup>، وتشكل ٨٠٪ من مساحة الأشجار المثمرة، كما تمثل ٢٦٪ من مساحة الأراضي القابلة للزراعة في الضفة الغربية، في حين أنها تشكل ١٢,٥٪ من المساحة الكلية للبلاد.

لا جدال إذاً، حول أهمية شجرة الزيتون بالنسبة للمواطنين في الضفة الغربية، ليس فقط لأنها ثروة زراعية تشمل قطاعاً عريضاً من المنتجين، وتسهم في تحسين أوضاعهم الاقتصادية، إن لم تكن المصدر الوحيد للدخل، بالنسبة لقطاع كبير من المزارعين، بل لأن شجرة الزيتون احد عوامل وجود المواطنين، وتثبيت أقدامهم فوق هذه الأرض، فضلاً عن تجسيد تاريخنا: وكأنا من خلالها نستشف الماضي السحيق لأجدادنا، حيث غرسوا ما نأكل، على أمل أن نغرس ما سيأكل أحفادنا، في المستقبل المنظور والبعيد سواء بسواء. ظل مزارع الزيتون في بلدنا يعاني من مشكلة تدني سعر الزيت، واضطراره لبيع انتاجه قبل القطاف، بسعر مجحف، أو البيع لتجار الزيت، وهؤلاء بدورهم، باعتبارهم الوسطاء لهذه المادة التجارية الهامة على صعيدي الغذاء والصناعة، يعيدون بيعها للمستهلك بعد جمع معظم الانتاج.

ويذكر المهتمون بالأمر كيف أن عملية المتاجرة هذه كانت تخس الثمن للمنتج (مزارع الزيتون)، وترفع الثمن بالنسبة للمستهلكين، مما يسبب الاجحاف بحق المزارع والمستهلك على حد سواء. وكلما كانت الفجوة شاسعة بين السعيرين: سعر الانتاج وسعر الاستهلاك، كلما حقق التجار كسباً كبيراً، يصل في كثير من الأحيان الى ٥٠٪، ويتجاوز في أحيان أخرى دائرة الاستغلال. وكلما كثر عدد الوسطاء كلما زادت الفجوة بين السعر للمنتج من جهة، والسعر للمستهلك من جهة أخرى.

وكانت النظرية التعاونية المطروحة في مطلع الستينات تتركز على ضرورة الغاء دور الوسطاء في عمليات المتاجرة بالزيت، وايصال المنتج للمستهلك مباشرة، وتحصيل عمولة بسيطة لا تتجاوز ٥٪، لقاء خدمات التسويق والتوزيع، بحيث تغطي التكلفة؛ وفي حالة تحقيق أرباح من رسم الخدمة — وهو جيد — يمكن استثمار هذا الربح في تطوير عملية التسويق، أو توزيع الأرباح بشكل عوائد على المنتجين أعضاء الجمعيات التعاونية لعصر الزيتون، كل بنسبة انتاجه المسوق المباع من خلال جمعياته.

وقد وجد من المناسب في حينه، اقامة جمعيات تعاونية لعصر الزيتون في المناطق الرئيسية لهذه الثروة، في ضفتي الأردن، وامتلاك المعاصر الحديثة التي كانت لها عدة آثار